

SI MUND TË REALIZOJ AKTIVITETE MARKETINGU PËR BIZNESIN TIM?

NJË UDHËZUES PRAKTIK PËR NDËRMARRJET MIKRO, TË VOGLA DHE
TË MESME (NMVM)

MARKETINGU NUK ËSHTË SHITJE!

Shitjet janë shuma e të gjitha aktiviteteve drejtuar një targeti specifik të shitjes së produkteve/shërbimeve të caktuara, ndërsa marketingu është shuma e të gjitha aktiviteteve për të hapur rrugën për shitje në treg. d.m.th kërkimi i tregut, zhvillimi i produktit/shërbimit, përcaktimi i grupeve të klientëve të synuar, planifikimi i kanaleve të shpërndarjes përmes të cilave produktet/shërbimet do të arrihen te klientët potencialë, çmimet, aktivitetet e marketingut, menaxhimi i shitjeve, vendosja e objektivave të shitjeve, etj.

QËLLIMET PRAKTIKE TË MARKETINGUT PËR NMVM-të



RRITJA E SHITJEVE



PËRMIRËSIMI I IMAZHIT TË BRENDIT



RRITJA E PROFITABILITETIT



RRITJA E VETËDIJËSIMIT PËR KOMPANINË DHE PRODUKTET/SHËRBIMET E SAJ



SJELLJA E IDEVE PËR PRODUKTE/SHËRBIME TË REJA

ARSYET DHE MJETET E AKTIVITETEVE MARKETINGUT



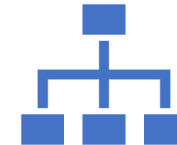
NMVM-të KANË BURIME TË
KUFIZUARA DHE DUHET T'I
SHPENZOJNË ATO NË
MËNYRË TË ZGJUAR,
PËRFSHIRË EDHE BUXHETIN
E MARKETINGUT



QËLLIMET E MARKETINGUT
BËHEN ARSYE PËR
AKTIVITETET E
MARKETINGUT



ÇDO INSTRUMENT APO
TAKTIKË MARKETINGU
REALIZOHET PËR NJE ARSYE,
JO PËR SHPENZIMIN E DISA
PARAVE PER MARKETINGUN
E PËRGJITHSHËM TË
KOMAPNISË



PRONARI/MENAXHERI I
NMVM-së DUHET TË DIJË SI
TË ARRIJË SYNIMIN E
QËLLIMIT (ARSYES) SË
MARKETINGUT SI DHE CILAT
JANË MJETET PËR TË QUAR
KOMPANINË ATJE

MARKETINGU PËR RRRITJEN E SHITJEVE



SI E MBËSHTET MARKETINGU RRRITJEN E SHITJEVE?

DUKE E ZGJERUAR HAPËSIRËN GJEOGRAFIKE TË SHITJES
DUKE PËRFSHIRË SEKTORË/GRUPE TË REJA TË KLIENTËVE
DUKE RRRITUR NUMRIN E KLIENTËVE
DUKE DIVERSIFIKUAR PRODUKTET/SHËRBIMET QË OFROJNË MË SHUMË VLERE TË SHTUAR



CILAT INSTRUMENTE TË MARKETINGUT PËRDOREN PËR RRRITJEN E SHITJEVE?

KËRKIMET E TREGUT (FIZIKE DHE DIGJITALE)
DEFINIMI I SEKTORËVE POTENCIAL DHE GRUPEVE TË KLIENTËVE PËR FOKUSIMIN E SHITJEVE
PJESËMARRJA NË PANARE (PANAIRE DIGJITALE PO ASHTU)
MARKETINGU DIGJITAL DHE PËRDORIMI I RRJETEVE SOCIALE
REKLAMAT DHE AKTIVITETET PROMOCIONALE
TAKTIKAT PËR PËRVETËSIMIN E KLIENTËVE TË MASËS
MARKETINGU PËR RRRITJEN E SHITJEVE DREJTË KLIENTËVE EKZISTUES

MARKETINGU PËR PËRMIRËSIMIN E IMAZHIT TË BRENDIT



SI MBËSHTET MARKETINGU PËRMIRËSIMIN E IMAZHIT TË BRENDIT?

DUKE E RRITUR PREZENCËN E BRENDIT

DUKE PËRFSHIRË SEKTORË/GRUPE TË KLIENTËVE TË SEGMENTIT TË LARTË

DUKE PËRMIRËSUAR SHËRBIMET PAS SHITJES

DUKE DIVERSIFIKUAR PRODUKTET/SHËRBIMET QË OFROJNË MË SHUMË VLERE TË SHTUAR



CILAT INSTRUMENTE TË MARKETINGUT PËRDOREN PËR RRITJEN E IMAZHIT TË BRENDIT?

MARKETINGU DIGJITAL DHE PËRDORIMI I RRJETEVE SOCIALE

PËRFSHIRJA E PIKAVE TË SHITJES DHE KANALEVE TË SHPËRNDARJES TË SHKALLËS SË LARTË

PJESËMARRJA NË PANAIRES (PANAIRES DIGJITALE PO ASHTU)

REKLAMAT DHE AKTIVITETET PROMOCIONALE

ZHVILLIMI I TEKNOLOGJISË/PRODUKTEVE/SHËRBIMEVE ME VLERË TË SHTUAR

RISHIKIMI I STRATEGJISË SË ÇMIMEVE

MARKETINGU PËR RITJEN E PROFITABILITETIT



SI E MBËSHTET MARKETINGU RITJEN E PROFITABILITETIT?

DUKE E ZGJERUAR HAPËSIRËN GJEORAFIKE TË SHITJES
DUKE PËRFSHIRË SEKTORË/GRUPE TË REJA TË KLIENTËVE
DUKE RITUR NUMRIN E KLIENTËVE
DUKE DIVERSIFIKUAR PRODUKTET/SHËRBIMET QË OFROJNË MË SHUMË VLERË TË SHTUAR
DUKE PËRFSHIRË SEKTORË/GRUPE TË KLIENTËVE TË SEGMENTIT TË LARTË
DUKE PËRMIRËSUAR SHËRBIMET PAS SHITJES



CILAT INSTRUMENTE TË MARKETINGUT PËRDOREN PËR RITJEN E PROFITABILITETIT?

ZHVILLIMI I TEKNOLOGJISË/PRODUKTEVE/SHËRBIMEVE ME VLERË TË SHTUAR
RRITJA E SHITJEVE PËRMES MARKETINGUT DIGJITAL DHE RRJETEVE SOCIALE
PËRFSHIRJA E PIKAVE TË SHITJES DHE KANALEVE TË SHPËRNDARJES TË SHKALLËS SË LARTË
REKLAMAT DHE AKTIVITETET PROMOCIONALE
RISHIKIMI I STRATEGJISË SË ÇMIMEVE

MARKETINGU PËR RRITJEN E VETËDIJËSIMIT PËR KOMPANINË DHE PRODUKTET/SHËRBIMET E SAJ



SI E MBËSHTET MARKETINGU RRITJEN E VETËDIJËSIMIT PËR KOMPANINË DHE PRODUKTET/SHËRBIMET E SAJ?

DUKE E RRITUR PREZENCËN E BRENDIT
DUKE I BËRË PRODUKTET/SHËRBIMET TË DISPONUESHME NË PIKA TË SHITJES DHE RAFTE TË DIVERSIFIKUARA



CILAT INSTRUMENTE TË MARKETINGUT PËRDOREN PËR RRITJEN VETËDIJËSIMIT PËR KOMPANINË DHE PRODUKTET/SHËRBIMET E SAJ?

MARKETINGU DIGJITAL DHE PËRDORIMI I RRJETEVE SOCIALE
RRITJA E PIKAVE TË SHITJES DHE KANALEVE TË SHPËRNDARJES
PJESËMARRJA NË PANARE (PANAIRE DIGJITALE PO ASHTU)
REKLAMAT DHE AKTIVITETET PROMOCIONALE

MARKETINGU PËR SJELLJEN E IDEVE PËR PRODUKTE/SHËRBIME TË REJA



SI MBËSHTETJE MARKETINGU SJELLJEN E IDEVE PËR PRODUKTE/SHËRBIME TË REJA?

DUKE NDJEKUR TREGUN DHE SEKTORIN
DUKE U FOKUSUAR NË NEVOJAT DHE PROBLEMET E KLIENTËVE
DUKE FOKUSUAR NË PJESËN E SHËRBIMEVE NË SEKTOR
DUKE U FOKUSUAR NË SHËRBIMET E PAS SHITJES



CILAT INSTRUMENTE TË MARKETINGUT PËRDOREN PËR SJELLJEN E IDEVE PËR PRODUKTE/SHËRBIME TË REJA?

KËRKIMET E TREGUT (FIZIKE DHE DIGJITALE)
PËRDORIMI EFEKTIV I BOTËS DIGJITALE DHE I RRJETEVE SOCIALE
PJESËMARRJA NË PANARE (PANAIRES DIGJITALE PO ASHTU)
DUKE PËRCJELLUR TEKNOLOGJITË E REJA
PËRMES SONDAZHETVE DHE KËRKIMEVE RRETH KLIENTËVE
PËRMES ANALIZËS SË KONKURRENCËS

KTHEJENI MODELIN MBRAPSHT!



**MOS U FOKUSONI NË
INSTRUMENTE POR
FOKUSOHUNI NË ARSYET E
PËRDORIMIT TË
INSTRUMENTEVE**



**INSTRUMENTET MUND TË
PËRDOREN PËR ARSYE TË
NDRYSHME**



**PROVONI T'I PËRDORNI
INSTRUMENTET PËR SHUMË
ARSYE DHE SYNIME TË
MARKETINGUT**



**SHEMBUJ TË ARSYEVE PËR
INSTRUMENTET**

“PJESËMARRJA NË PANARE” I
PËRMBUSH TË GJITHA PRITSHMËRITË
E MARKETINGUT

“REKLAMAT DHE PROMOCIONET”
PËRDORËN PËR

- RRITJE TË SHITJEVE
- PËRMIRËSIM TË IMAZHIT TË BRENDIT
- RRITJE TË PROFITABILITETIT
- RRITJE VETËDIJËSIMIT PËR
KOMPANINË DHE
PRODUKTET/SHËRBIMET E SAJ

NJIHNI INSTRUMENTET DHE PËRFITIMET TUAJA POTENCIALE

